

Chương 2: Các mô hình kinh doanh trong TMĐT

- 2.1. Định nghĩa về mô hình kinh doanh TMĐT
- 2.2. Một số mô hình kinh doanh TMĐT phổ biến

2.1. Định nghĩa về mô hình kinh doanh TMĐT

- Mô hình kinh doanh là mô hình mà doanh nghiệp tiến hành kinh doanh nhằm đạt được chiến lược kinh doanh đã đề ra (Rappa 2003 & Turban 2004)
- Mô hình kinh doanh miêu tả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp bao gồm các thành phần cấu tạo nên mô hình kinh doanh, chức năng của doanh nghiệp cũng như doanh thu chi phí mà doanh nghiệp có thể đạt được.
- Mô hình kinh doanh cho biết những giá trị mà doanh nghiệp đã đem lại cho khách hàng thông qua những nguồn lực nào, cách thức mà họ tiếp cận tới khách hàng thông qua những hoạt động nào và cuối cùng chỉ ra cách mà doanh nghiệp thu về lợi nhuận.

2.1. Định nghĩa về mô hình kinh doanh TMĐT

- Mô hình kinh doanh điện tử : cho biết vai trò của mối quan hệ doanh nghiệp với khách hàng, các nhà cung cấp trong việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ thông tin, trao đổi thanh toán và những lợi ích khác mà các bên có thể đạt được (Weill and Vitale 2001)
- Mô hình kinh doanh thương mại điện tử: là mô hình kinh doanh có sử dụng và tận dụng tối đa hóa lợi ích của Internet và Website (Timmers 1998)

2.2. Một số mô hình kinh doanh TMĐT phổ biến

- TMĐT giữa doanh nghiệp với khách hàng (B2C)
- TMĐT giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)
- TMĐT giữa khách hàng với khách hàng (C2C)
- TMĐT giữa khách hàng với doanh nghiệp (C2B)
- Chính phủ điện tử (E-Government)
- TMĐT trong nội bộ doanh nghiệp (Intrabusiness EC)

2.2.1. TMĐT giữa doanh nghiệp với khách hàng (B2C)

- **B2C** (Business – To – Customer): Thương mại điện tử B2C là chỉ bao gồm các giao dịch thương mại trên Internet giữa doanh nghiệp với khách hàng trực tiếp, mà trong đó, đối tượng khách hàng của loại hình này là các cá nhân mua hàng. Loại hình này áp dụng cho bất kỳ doanh nghiệp hay tổ chức nào bán các sản phẩm hoặc dịch vụ của họ cho khách hàng qua Internet, phục vụ cho nhu cầu sử dụng của cá nhân.
 - ❑ Ví dụ điển hình cho những giao dịch này là những trang web bán hàng qua mạng, ở đó, khách hàng là người dùng cuối có thể đặt mua sản phẩm và dịch vụ trực tiếp từ nhà cung cấp. Các quá trình giao dịch sau đó có thể diễn ra trực tiếp hoặc thông qua Internet.
 - ❑ Ví dụ: Amazon.com, buy.com, Beyond.com, dell.com...

Một số mô hình TMĐT B2C chính

- Mô hình cổng thông tin
- Mô hình bán lẻ trực tuyến
- Mô hình nhà cung cấp nội dung
- Mô hình môi giới giao dịch
- Mô hình người tạo lập thị trường
- Mô hình nhà cung cấp dịch vụ
- Mô hình người tạo lập cộng đồng

Mô hình cổng thông tin

- Cung cấp công cụ tìm kiếm mạnh, cộng với tích hợp các gói nội dung dịch vụ
- Kết hợp giữa mô hình doanh thu phí giao dịch, doanh thu phí quảng cáo, doanh thu thuê bao
- Thông tin trên cổng thông tin có thể rất chung hoặc chuyên biệt về một lĩnh vực.
- Ví dụ Yahoo.com

Mô hình bán lẻ trực tuyến

- Đây là hình thức các nhà bán lẻ truyền thống tiến hành hoạt động bán hàng trực tuyến.
- Một số loại hình thức bán lẻ trực tuyến như:
 - ❑ Bán lẻ trực tuyến thuần túy
 - ❑ Bán lẻ trực tuyến kết hợp các hình thức bán hàng truyền thống
 - ❑ Nhà sản xuất bán hàng trực tiếp thông qua Web
 - ❑ Ví dụ: Amazon.com

Mô hình nhà cung cấp nội dung

- Doanh nghiệp cung cấp các nội dung số hóa như thông tin, chương trình, trò chơi giải trí thông qua Web
- Doanh thu của doanh nghiệp có thể từ phí thuê bao, quảng cáo, phí tải nội dung.
- Ví dụ: google.com đưa ra dịch vụ tìm kiếm cho người dùng

Mô hình môi giới giao dịch

- Xử lý các giao dịch trực tuyến cho khách hàng
- Giá trị quan trọng mà doanh nghiệp đem lại cho khách hàng là tiết kiệm thời gian và tiền bạc
- Mô hình doanh thu điển hình của loại hình này là mô hình phí giao dịch
- Thông thường những ngành công nghiệp lớn mới sử dụng giao dịch như: dịch vụ tài chính, dịch vụ du lịch, dịch vụ tìm kiếm việc làm.
- Ví dụ: Etrade.com là người trung gian xử lý giao dịch bán hàng trực tuyến (của đại lý du lịch) nhằm phát huy năng lực cạnh tranh của công ty du lịch bằng cách giúp họ có thể tiến hành các giao dịch với tốc độ nhanh hơn và chi phí rẻ hơn.

Mô hình người tạo lập thị trường

- Sử dụng công nghệ Internet nhằm kết nối người mua và người bán lại với nhau
- Mô hình doanh thu điển hình của loại này là mô hình phí giao dịch.
- Ví dụ: Ebay.com Kinh doanh trên môi trường mạng bằng cách sử dụng Internet để tạo thị trường.

Mô hình nhà cung cấp dịch vụ

- Cung cấp dịch vụ trực tuyến (Google maps, google docs...)
- Giá trị định vị: thuận tiện, tiết kiệm thời gian, chi phí thấp, thay thế cho các nhà cung cấp dịch vụ truyền thống.
- Mô hình doanh thu từ phí thuê bao, thanh toán tức thì.
- Ví dụ: VisaNow.com: doanh thu đạt được bằng cách cung cấp cho người dùng dịch vụ thay vì sản phẩm hàng hóa

Mô hình người xây dựng cộng đồng

- Tạo môi trường mạng xã hội nơi mà những người có cùng sở thích có thể gặp và giao tiếp với nhau
- Mô hình doanh thu có thể kết hợp nhiều mô hình với nhau bao gồm: mô hình phí quảng cáo, phí thuê bao, doanh thu bán hàng, phí giao dịch và phí liên kết.
- Ví dụ: Facebook.com

2.2.1.TMĐT giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)

- Khái niệm TMĐT B2B (Business – To – Business)
 - ☐ Là các giao dịch được thực hiện giữa các thành viên trong chuỗi quản lý cung cấp hàng hóa, dịch vụ, hay giữa các đơn vị kinh doanh với bất kỳ một đối tác kinh doanh khác bằng việc sử dụng phương tiện điện tử qua mạng Internet, Intranet, Extranet.
- Vd một vài website B2B: alibaba.com, globalbuyersonline.com, gophatdat.com, vnemart.com...
- Đặc điểm của TMĐT B2B
 - ☐ Đơn hàng có giá trị lớn.
 - ☐ Số lượng khách hàng tiềm năng không nhiều (có thể chỉ vài chục, vài trăm, vài nghìn khách hàng tiềm năng) có thể mua theo chu kỳ (ví dụ mỗi tháng).
 - ☐ Thường có nhiều người tham gia vào quyết định mua hàng

2.2.1.TMĐT giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp (B2B)

- TMĐT B2B có 2 loại giao dịch cơ bản
 - ☐ Mua hàng ngay lập tức: mua hàng hóa, dịch vụ theo giá cả thị trường, mức giá được xác định bởi biến động cung cầu, người mua và bán thường không biết nhau.
 - ☐ Mua hàng chiến lược: liên quan đến hợp đồng dài hạn, và luôn dựa vào thỏa thuận giữa người mua và người bán.

Một số mô hình thương mại điện tử B2B

- Mô hình phân phối trực tuyến
- Mô hình mua sắm trực tuyến
- Mô hình sàn giao dịch

Mô hình phân phối trực tuyến

- Cung cấp sản phẩm và dịch vụ trực tiếp tới từng doanh nghiệp
- Một công ty sẽ cung cấp cho nhiều khách hàng khác nhau. Việc mua bán thông qua catalog điện tử hoặc qua đấu giá, thường là thông qua mạng extranet
- Mô hình này còn gọi là mô hình thương mại điện tử phía người bán (one – to – many)

Mô hình mua sắm trực tuyến

- Cho phép các nhà cung cấp truy cập vào cổng thông tin của doanh nghiệp.
- Mô hình doanh thu từ phí giao dịch, phí sử dụng, phí cấp chứng nhận hàng năm.
- Mô hình này còn gọi là mô hình thương mại điện tử từ phía người mua (many – to – one)
- Ví dụ: ariba.com công ty sẽ tạo lập thị trường số hóa cho gần kết những nhà cung cấp và người mua lại với nhau

Mô hình sàn giao dịch

- Sàn giao dịch là nơi mà người mua và nhà cung cấp có thể tiến hành giao dịch trên đây
- Thường được sở hữu bởi một công ty độc lập
- Mô hình doanh thu là từ phí giao dịch, phí dịch vụ, phí thành viên, phí quảng cáo.
- Đây được xem là cổng thông tin cho các doanh nghiệp (many – to – many)

2.2.3. Mô hình chính phủ điện tử

- Mô hình TMĐT này cho phép cơ quan chính phủ mua hoặc cung cấp hàng hóa dịch vụ hoặc thông tin với các doanh nghiệp hoặc cá nhân công dân
- G2B
- G2C
- G2G
- Một số hoạt động như thu và quản lý thuế, đấu giá điện tử, mua sắm theo nhóm, mua sắm điện tử cho chính phủ.

2.2.4. Mô hình thương mại điện tử C2C

- Là mô hình TMĐT mà ở đó người tiêu dùng sẽ bán trực tiếp các sản phẩm, dịch vụ tới người tiêu dùng khác
- Giá trị giao dịch này chỉ chiếm khoảng 10% tổng giá trị TMĐT
- Ví dụ ebay.com

2.2.5. Mô hình TMĐT C2B

- Là mô hình trong đó cá nhân sử dụng Internet để bán hàng hóa và dịch vụ cho các tổ chức doanh nghiệp
- Ví dụ: vietnamwork.com

2.2.6. Mô hình TMĐT B2E

- Là mô hình mô hình mà theo đó các tổ chức doanh nghiệp sẽ cung cấp dịch vụ, thông tin hay sản phẩm tới các cá nhân người lao động
- Các ứng dụng B2E
 - ☐ Quản lý trực tuyến
 - ☐ Thông báo tới toàn công ty
 - ☐ Yêu cầu cung cấp trực tuyến